

PRODUCCIÓN LANERA EN LA PROVINCIA DEL CHUBUT (ARGENTINA). SU ANÁLISIS COMO CASO DE DISTRITO AGROINDUSTRIAL

H. CETRANGOLO; ANA AMADOR; SANDRA CRISTINA FERNANDEZ y PATRICIA ZABALETA¹

Recibido: 19/05/01

Aceptado: 30/08/01

RESUMEN

El presente trabajo analiza la producción agroindustrial lanera de la provincia del Chubut bajo el enfoque de los «Distritos Industriales», ampliamente estudiados en diversas producciones de distintas zonas de Italia. La producción ovina fue el pilar sobre el que se asentó la población y la producción de la provincia del Chubut.

Actualmente, continúa siendo una producción muy importante, en la que se desempeñan cerca de 2.700 productores agropecuarios. Posee el mayor stock de ovinos y la mayor producción de lanas del país. Concentra el 90% de la capacidad de procesar lanas de la Argentina en el Parque Industrial Trelew y el puerto de la ciudad de Puerto Madryn es líder en la exportación de lanas. Del análisis realizado de los subsistemas que forman parte del complejo agroindustrial de la lana, se extrajeron conclusiones acerca de las similitudes y diferencias con respecto a la categorización de la provincia como distrito industrial, en función del marco teórico seleccionado a tal efecto.

Palabras clave. Competitividad, lanas, Distritos Industriales, Chubut

WOOL PRODUCTION IN THE STATE OF CHUBUT (ARGENTINA) AS AN AGRI INDUSTRIAL DISTRICT CASE

SUMMARY

The present work analyses the agri industrial wool production of Chubut province under the "Industrial District" focus, which has been studied in lot of productions at different Italian regions. The ovine production was the pillar in which population and province production was set. At the present time it is still been one of the most important production, involving 3700 farmers, the biggest ovine stock and wool-producing of the country. It concentrates the Argentine's 90% wool-processing capacity at Trelew Industrial Park and wool exporting leader port at Puerto Madryn. From the subsystems analyses made of the wool agri industrial complex, conclusions of similitude and difference were extracted related to the categorization of the province as a Industrial District, in function of the Theory Frame.

Key Word. Competitiveness, wool, Industrial District, Chubut.

INTRODUCCION

El tema de los Distritos Industriales fue enunciado por primera vez por Marshall en el año 1919, siendo Becattini (1992) el que recoge el siguiente párrafo "las ventajas de la producción a gran escala pueden en general ser conseguidas agrupando en un mismo distrito un gran número de pequeños productores o construyendo pequeños grandes talleres".

El análisis no fue profundizado con posterioridad, hasta que economistas y sociólogos anglo-sajones lo replantean nuevamente hacia los años ochenta, a raíz de la observación de un fenómeno que se producía en las regiones del Centro y Nordeste de Italia, en donde en los años setenta existían una serie de núcleos urbanos de tamaño medio de población en los que se habían desarrollado pequeñas y medianas empresas

¹ Área Integración Agropecuaria. Departamento de Economía, Planeamiento y Desarrollo Agropecuario, Facultad de Agronomía, UBA. Av. San Martín 4453. (1417) Buenos Aires, Argentina

manufactureras especializadas en una actividad determinada y que competían a nivel internacional. Producían bienes de consumo fabricados en pequeñas series y, vinculados a ellas, herramientas y bienes de inversión para dichas producciones. Además, se observaba en cada zona, una serie de empresas de servicios, vinculadas a esas producciones, complementando el circuito comercial necesario para la llegada del producto a los compradores.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas en esa región fue decisiva para su desarrollo económico, alcanzándose tasas de crecimiento superiores a las de las regiones industriales tradicionales.

Giacomo Becattini (*op cit*), profesor de la Universidad de Florencia, profundiza el estudio de ese fenómeno y conceptualiza los Distritos Industriales, definiéndolos en 1992 como “una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas, en un espacio geográfico e histórico dados”.

El Distrito Industrial, se percibe entonces como una alternativa válida al sistema económico y social basado en la gran empresa capitalista. En él, la organización tradicional de secciones, departamentos o áreas específicas, es sustituida por la organización de una red de pequeñas y medianas empresas localizadas en una misma área geográfica que, manteniendo cada una su independencia y sin que domine ninguna de ellas, interactúan realizando todas las etapas del proceso productivo y proveyendo los insumos y servicios necesarios para el desarrollo de toda la actividad. Estas empresas a su vez están relacionadas entre sí por vínculos comerciales y no comerciales.

Es así como en los distritos más desarrollados, no sólo se realizan todos los procesos productivos de una actividad dada, sino que también se encuentran radicadas las empresas proveedoras de insumos, bienes de capital y servicios conexos, tales como los financieros, transporte, comerciales, marketing, empaque, etc.

Las características principales de los distritos, citadas por Becattini (*op cit*) son las siguientes:

- Hay una actividad económica dominante, que resulta posible descomponer en fases.
- El sistema tiene un excedente de producción que se destina al mercado interno o externo.
- Existen empresas auxiliares para la provisión de insumos y servicios.
- Existe un sistema financiero y comercial apropiado y especializado, que facilita el desarrollo de las actividades productivas del distrito.
- Existe un predominio de pequeñas y medianas empresas.
- Las empresas se especializan en una fase del proceso o una actividad auxiliar.
- Existen relaciones horizontales, verticales y transversales entre los participantes del distrito.
- Existe competencia entre las empresas pero, entre ellas, también relaciones de cooperación y solidaridad.
- En el ámbito del distrito existe un marcado espíritu innovador en lo tecnológico y lo comercial.

Algunos economistas agrarios italianos han extendido este concepto, introduciendo el término de Distrito Agroindustrial, aplicado a aquellas actividades que, coexistiendo en una determinada área geográfica, se vinculan a través de relaciones formales o informales dando como resultado un producto transformado, cuya base proviene del sector agropecuario.

La bibliografía cita en Italia a algunos Distritos Agroindustriales típicos, tales como el del Parmesano Reggiano o el de Jamón de Parma, algunos distritos vitivinícolas y otros relacionados con los productos frutihortícolas.

Los llamados Distritos Agroindustriales pueden ser una vía de industrialización, aunque a veces comiencen siendo sólo una red de productores. La producción se desarrolla sobre la base de la división del trabajo, repartido entre grupos de empresas medianas y pequeñas, en una misma área que sacan ventajas recíprocas de la concentración de labores ligadas al mismo ramo. El aumento de la productividad puede tender a expulsar mano de obra, pero los requerimientos de la competencia y la necesidad de bajar los

costos, mejorando la calidad y diversificando el producto, pueden llevar a que se constituyan redes productivas de subcontratación o procesos de producción complementarios al centro productivo.

Una actividad compleja y con alta productividad también necesita una gama de insumos cada vez más variada, estimulando la radicación de empresas dedicadas a abastecer la demanda de bienes intermedios y servicios conexos.

Los productores individuales, a su vez, pueden realizar acuerdos entre ellos para homogeneizar la calidad de producción, contratar seguros, compartir maquinarias o resolver problemas comunes de aprovisionamiento.

Otra variante de Distrito Agroindustrial es cuando un grupo de pequeñas empresas independientes integran una sociedad para elaborar el producto final. Las pequeñas empresas pueden ser unifamiliares o, a su vez, contratar asalariados o cadenas de suministros. En esos sistemas, el desarrollo de la producción, la diversificación de los productos y la búsqueda de calidad llevan a una profundización de la división del trabajo en unidades muy especializadas, con tecnología aplicable a dimensiones pequeñas o medianas.

La agregación localizada pone en marcha un mecanismo de crecimiento; favorece la difusión de competencias específicas y de capacidad organizadora que, a su vez, constituyen un estímulo continuo al talento creativo y a las innovaciones. Todo ello confiere al distrito en su conjunto un dinamismo y una flexibilidad que representa su punto fuerte en la competencia internacional. De hecho, un sistema de esas características permite afrontar en cualquier momento las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda.

Actualmente, las condiciones de apertura y globalización en las que se desenvuelven los sistemas productivos, han puesto de manifiesto la necesidad de replantear el concepto de competitividad, entendido tradicionalmente como un fenómeno de naturaleza macroeconómica y sectorial. Se suman ahora elementos que dependen de la gestión de los agentes y de la naturaleza del medio económico y social en el que actúan. En consecuencia, la competitividad se plantea como un fenómeno sistémico en el que, tanto la conducta de los actores, como el grado de desarrollo del medio local, adquieren una gran importancia en la creación de ventajas competitivas.

Las nuevas conceptualizaciones parten de la base que las ventajas competitivas se pueden crear, y por lo tanto, son de naturaleza dinámica. Así, la tecnología y los procesos de aprendizaje cumplen un papel clave. La capacidad de aprender -concebida como un proceso interactivo incorporado en la trama social- y el desarrollo de "competencias en los agentes", determinan el éxito económico de regiones donde estos mecanismos han sido internalizados al proceso productivo.

En este contexto, la capacidad de innovar en productos y procesos; de idear, planificar, introducir cambios organizacionales y establecer nuevas formas de vinculación con el mercado, se convierten en las verdaderas fuerzas sobre las que se sostiene el crecimiento regional.

En condiciones de competencia, generadas a partir de la necesidad de mejorar su capacidad innovativa, los agentes van transformando el conocimiento genérico en habilidades específicas aplicables a procesos productivos particulares, fenómeno que potencia la competitividad de todo el conjunto.

Las características que presenta el ambiente local son decisivas para el desarrollo de la capacidad creadora de las empresas. Puede considerárselo como un espacio público que, en su aspecto positivo, puede dar lugar a fenómenos de eficiencia colectiva, definidos como las ventajas competitivas derivadas de economías externas y de la acción conjunta de los agentes.

La presencia de un entorno favorable puede traducirse en acciones de los agentes, los que a partir de la cooperación, la competencia y la presión mutua, generan una tensión colectiva que favorece el desarrollo de estrategias innovadoras y minimizan sus diferencias. La experiencia internacional indica que, cuando estos ambientes tienen un comportamiento positivo, actúan como un operador de cuasi mercado que disminuye las incertidumbres, contrarresta las debilidades de la cultura organizacional, potencia los procesos de aprendizaje, contribuye al proceso de difusión del conocimiento y tiende a disminuir la desigualdad social.

De esta manera, en los ambientes positivos, se va generando un "capital social" construido a partir de vinculaciones complejas, que se manifiesta en el desarrollo de la confianza recíproca entre agentes. Este tipo de ambiente es el resultante de procesos de aprendizaje individuales y colectivos. Aunque un medio positivo tiende a igualar las conductas de los agentes, su presencia no implica un beneficio automático para todos ellos. Así, para poder aprovechar las externalidades del medio, las empresas deben sobrepasar un umbral mínimo de competencias y de mecanismos endógenos de generación y transmisión, sin los cuales no ocurre el proceso de aprendizaje y de transformación del conocimiento.

El presente trabajo se propone analizar el sector lanero de la provincia del Chubut bajo la óptica de los Distritos Industriales y detectar semejanzas y diferencias con ellos en función de su comportamiento.

MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología de estudio consistió en:

- a) Descripción del contexto internacional y nacional que caracteriza actualmente al mercado de la lana.
- b) Revisión bibliográfica sobre los Distritos Industriales y recopilación de información del sistema productivo, industrial y comercial de la actividad lanera de Chubut, mediante estadísticas provinciales y nacionales.
- c) Entrevistas a los principales actores de la cadena en la provincia.
- d) Determinación de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del sistema lanero en Chubut en relación a la competitividad sectorial.
- e) Análisis comparado del Distrito de Chubut con los Distritos Industriales italianos.

El mercado actual de lana

Según datos de FAO, la producción mundial de lana sucia ha disminuido significativamente durante la última década. Mientras en 1989 la producción ascendía a 3.220.000 de toneladas, en 1999 se calcula en 2.350.000, lo que significa una caída del 27%. Los datos de 1999 indican que Australia es el principal productor mundial de lana sucia, con 707 mil toneladas anuales (30,1% del total), seguido por China (12,2%), Nueva Zelanda (8,0%) y Uruguay (3,2%). La Argentina ocupaba el sexto puesto con una producción de 65.000 toneladas. (2,8%). A principios de la década la situación era similar. Sobre una producción total de 3.347.531 toneladas, Australia era el líder, con 1.102.000 toneladas (32,9%) y el segundo lugar era ocupado por la ex Unión Soviética (14,2%). La Argentina ocupaba el quinto puesto (4,5%) detrás de Nueva Zelanda (9,2%) y China (7,2%).

En lo que respecta al comercio mundial, las exportaciones totales de lana sucia sufrieron una caída en valor del 29% entre 1990 y 1997, pasando de u\$s 3.458.089 en 1990 a u\$s 2.454.966 en 1997. Con respecto a las importaciones, disminuyeron un 25%, pasando de un total de u\$s 3.287.749 a 2.456.736 en el mismo período. Australia es el principal país exportador de lana sucia y en 1997 registraba ventas al exterior por 507 mil toneladas. La Argentina, ocupa el tercer puesto, con más de 21 mil toneladas, detrás de Nueva Zelanda y delante de Sudáfrica, Francia y Rusia. A comienzos de la década, el panorama era similar, con la variante de que la Argentina se encontraba en el cuarto puesto detrás de Sudáfrica.

En cuanto a las importaciones, China es el principal comprador mundial de lana sucia, con 164 mil toneladas importadas en 1997, seguida por Italia, Francia y el Reino Unido. En 1990 Francia, Italia y Japón dominaban el rubro, mientras que China se encontraba en el séptimo lugar.

En relación al stock de ganado ovino, Australia es el país con el mayor número de cabezas, 11% del stock mundial, seguido por China e India. En 1990, la Argentina ocupaba el décimo lugar con más de 28 millones de cabezas y el 2,4% del stock mundial. Actualmente, ocupa el puesto vigésimo primero con aproximadamente 13 millones de cabezas. El número de cabezas en el mundo disminuyó un 12% entre 1990 y 1999.

A nivel nacional, la Argentina poseía en 1997 aproximadamente 13 millones de cabezas de ganado ovino, distribuidos en todo el territorio nacional. La existencia de cabezas ha ido disminuyendo a lo largo del siglo. El pico máximo de la serie histórica fue a finales del siglo XIX (1895) con casi 75 millones de cabezas. Luego comenzó a disminuir hasta alcanzar los 13 millones en 1997. El 57% del ganado ovino se encuentra concentrado en las provincias patagónicas y, entre ellas, Chubut es la provincia más importante, con el 24% del total.

En lo que respecta a la producción nacional, en la zafra 98/99 se alcanzaron 65.000 toneladas de lana, lo que representó una suba del 5% respecto de la zafra anterior, pero una caída del 53% respecto de la del 89/90 y a lo largo

de la década se observa una continua reducción del volumen producido. Las causas de esta reducción pueden encontrarse en varios factores, entre ellos, los altos volúmenes acumulados en la Argentina, Australia y Nueva Zelanda, que determinaron una importante caída de los precios internacionales, potenciado por las condiciones climáticas adversas en la Patagonia. Finalmente, otro factor a tener en cuenta, es la caída de la producción textil (34% entre el primer semestre de 1999 y 1990) y por ende del consumo interno.

En cuanto a la calidad de la producción¹, las mayores caídas, entre la zafra 98/99 y la del 89/90, se observaron en las lanas de menor calidad: Gruesa (-73%), Mediana (-57%), Cruza Fina (-63%) y Fina (-33%), lo que indica que del total producido han ganado mayor participación las lanas finas y de mejor calidad.

Con respecto a las exportaciones, se observa una tendencia decreciente desde la zafra 93/94, siendo ésta una variable importante en la actividad ya que representa el destino principal de la producción. En la zafra 97/98 las exportaciones fueron un 92% de la producción y en la del 98/99 el 77%. En esta última se exportaron 50.100 toneladas, volumen que representó una caída del 12% respecto a la zafra 97/98 y un 52% respecto a la del 93/94 (máximo exportado en la década del 90). Al igual que la producción, la caída de las exportaciones es acompañada de un aumento de participación de las lanas de mejor calidad.

Los principales destinos de exportaciones de la zafra 98/99 están distribuidos de la siguiente manera: el 59% se concentra en tres países (China 24%, Italia 21%, Alemania 14%). El resto de las exportaciones se distribuye atomizadamente en varios países entre los que se destaca Francia con el 6% y Uruguay, Bélgica, Reino Unido y Japón con el 4% cada uno.

En relación al consumo interno, el principal destino de las lanas es la fabricación de alfombras y mantas. Durante la zafra 98/99 el mercado interno absorbió 5.000 toneladas, cifra muy inferior a las 33.000 toneladas consumidas durante la zafra 91/92, pico de consumo de la década. Su evolución muestra un incremento del consumo en las primeras dos zafra de la década del 43%, principalmente en las lanas de mejor calidad (finas 62% y cruza finas 44%).

Las exportaciones laneras en valor se han reducido entre 1991 y 1998 un 26,3%, y tienen, en la actualidad, una participación marginal en el valor de las exportaciones totales (inferior a 1%). Asimismo, se observa que en los últimos años, se ha incrementado la participación porcentual de la lana peinada en las exportaciones totales de lana, lo que implica un avance sustancial en la cadena de valor agregado y un factor positivo con relación a los términos de intercambio del sector.

Con respecto a las exportaciones de hilados y tejidos éstos han reducido sustancialmente su participación en las exportaciones laneras totales: pasaron de representar 6,7% y 2,9% respectivamente en 1991, a 1,2% y 0,2% en 1998. En cuanto a la participación de estos rubros en el volumen de las exportaciones laneras totales, pasaron de representar 2,5% y 0,4% respectivamente en 1991, a 0,3% y 0,1% en 1998.

Las importaciones de productos en estos rubros, se componen mayoritariamente de bienes intermedios y finales. La participación de hilados y tejidos en el valor total de las importaciones de productos laneros, se ha visto aumentada en los últimos años. De un 86,9% que representaba en 1992 pasó a 95,6% en 1998. En tanto que en volumen, la tendencia también fue creciente: 56,9% en 1992 a 82,5% en 1998.

Con respecto al precio internacional de la lana, durante la década del 90 se produce una caída pasando de u\$s 11,65 por kilo en 1988 a u\$s 3,85 en 1999. Este descenso tuvo su origen en los stocks acumulados en dos de los principales países productores, Australia y Nueva Zelanda. Además, se observa que durante los últimos treinta años, la relación entre el precio internacional de la lana lavada y sucia, se ha reducido en un 18,7%. La razón probablemente se encuentre en un crecimiento relativo de la oferta de lana lavada con relación a la oferta de lana sucia.

El Distrito Agroindustrial lanero de Chubut

De los 22,4 millones de hectáreas que tiene la provincia del Chubut, la mayor parte se halla destinada a la actividad pecuaria y dentro de ella, fundamentalmente a la ganadería ovina extensiva. La actividad agrícola y las producciones intensivas están asociadas principalmente a las tierras ubicadas en los valles irrigados, en tanto que la actividad forestal se desarrolla en la zona cordillerana.

La actividad ganadera ovina en Chubut está en manos de 2.770 productores, emplea la mayor cantidad de mano de obra y posee la porción más alta del producto sectorial.

¹La calidad de las lanas se define de acuerdo al diámetro que posee, medido en micrones:

Lana Fina: hasta 24,9 micrones; Lana Cruza Fina: desde 25 a 29,2 micrones; Lana Mediana: desde 29,3 a 34,4 micrones; Lana Gruesa: más de 34,5 micrones.

Chubut cuenta con un total de 3.285.217 cabezas ovinas, con un rendimiento de 13.642 toneladas de lana. Predominan los sistemas de producción ovino extensivos, los cuales están ligados a la producción de lana fina (19-21,5 micrones), 75% de la cual es evaluada como de calidad.

Existe una fuerte brecha tecnológica según se comparen los mejores establecimientos con la media provincial, lo cual repercute sobre la calidad de la lana, sin embargo, es factible la adopción de tecnología para mejorar la calidad final del producto.

Según datos oficiales, en la Patagonia se ubica el 22% del total de aglomeraciones industriales de la Argentina y entre sus provincias, Chubut es la que cuenta con el mayor número (quince), casi el 50% de las del total patagónico. De ellas, ocho corresponden al tipo de aglomeración denominada «parque», cinco a las denominadas «zonas» y dos a las llamadas «áreas».

La provincia del Chubut posee 881 locales industriales que generan 23.270 puestos de trabajo. De estos locales, merece destacarse que la fabricación de productos textiles genera 6.566, en 38 locales. La fabricación de maquinarias y equipos vinculados se realiza en 48 locales y genera 1.546 puestos de trabajo.

Los Parques Industriales están distribuidos en las principales localidades de su territorio. Entre los principales rubros que atienden, se destacan: el pesquero, metalúrgico, forestal, metalmecánico, de procesamiento de algas, elaboración de conservas de frutas finas, cementero y el textil sintético y lanero, fundamentalmente ubicado en la región circundante a la localidad de Trelew.

Entre las actividades agroindustriales derivadas de la producción ovina se destacan fundamentalmente aquellas vinculadas al agregado de valor a la lana, principal producto de la actividad agropecuaria provincial. La ciudad de Trelew y sus alrededores se han convertido en el principal centro de acopio y comercialización del producto en la Argentina, y cuentan con la existencia de numerosas barracas y seis lavaderos de lana, más otro ubicado en Rawson, lo que convierte a la región en un polo productivo, tecnológico y de comercialización de la industria lanera: un Distrito Agroindustrial lanero en el que interactúan distintas empresas en torno a la cadena de la lana.

El movimiento de transporte y puertos es también muy importante. Desde Puerto Madryn se exportaron 35.752 toneladas de lana y 708 toneladas de cueros ovinos durante el año 1997. Existen además en la zona del Valle Inferior del río Chubut, siete empresas industrializadoras laneras y diez empresas destinadas a servicios de acopio y exportación.

Las industrias agropecuarias más relevantes son los lavaderos y las barracas, seguidas por los frigoríficos y mataderos, las curtiembres, los aserraderos y las industrias de conserva de fruta fina.

Se extraen conclusiones que permiten diagnosticar que, en su conjunto, el sector agroindustrial en la provincia es todavía poco expresivo y presenta un importante potencial de expansión. Este potencial de crecimiento podrá manifestarse si las actividades agropecuarias y agroindustriales en conjunto mejoran, su condición de competitividad.

La comercialización de la lana se realiza por distintas modalidades y relaciona distintos actores y tipos de empresas. La venta en estancia, como venta directa del productor a compradores y acopiadores o exportadores, se ha extendido en los últimos tiempos, comprometiendo del 55 al 60% de la producción lanera.

Consignatarios y cooperativas son otras figuras históricamente importantes en la comercialización y distribución de la lana ovina en el distrito del Chubut.

La venta por consignatario en general se realiza en aquellas partidas de lana que, no habiéndose comercializado en el propio establecimiento, se envían a estos agentes especializados que realizan la operación, cobrando un porcentaje o comisión por su trabajo y que, en ocasiones, pueden agregar algún grado de valor a la misma, aunque prácticamente están dejando de actuar dentro de la cadena.

Las cooperativas en Chubut presentan relativo protagonismo, ofrecen el asesoramiento de profesionales y técnicos, se ocupan de acopiar, clasificar, enfardar y vender en el mercado interno o exportar, brindan servicio de acondicionamiento, lavadero y secadero, cardan y peinan, producen hilatura, retorcido y madejado. Poseen laboratorios, ofrecen servicios de análisis de calidad de la lana y trabajan en un fuerte vínculo con el INTA, organismo que realiza la certificación de la calidad, tipo y finura que reúne la lana.

La exportación puede ser realizada en forma directa, como es el caso de la Cooperativa de Trelew, o también a través de terceros.

Las cooperativas comercializaban en el año 1989, 3.100.000 kilos en el distrito del Chubut, el 13% de lo que comercializan en toda la Argentina. En la actualidad han decrecido en importancia, ya que la Cooperativa de Comodoro Rivadavia no funciona más y la de Trelew se encuentra semi-paralizada.

La provincia del Chubut se aprecia en su conjunto como un verdadero Distrito Agroindustrial. El 90% de la lana producida en todo el país es industrializada y comercializada allí. Diez empresas textil-laneras y otras tantas de acopio y exportación operan en Chubut y existe una alta concentración de ellas en Trelew, lo que lo convierte en un polo textil lanero. Sin embargo, la industria instalada presenta un alto grado de obsolescencia y escasa integración en la cadena industrial hacia productos terminados.

Para las etapas de lavado de la lana existen aproximadamente diez líneas de lavado (en siete empresas), las cuales, en conjunto, tienen una capacidad de lavado del 100% de la lana producida en la región.

En la etapa de peinaduría, se procesan alrededor de 55.000 kg de tops (lana peinada) por día, contando este parque con una capacidad ociosa del 20%. Una sola planta del total del registro de industrias laneras llega a la etapa de hilado, que sólo abarca el 10% del total disponible de materia prima.

Este sector atiende, con su producción, una importante demanda externa, proveniente de Europa, Asia y países de América Latina, ocupando aproximadamente a 500 personas.

En toda la Argentina operan entre 10 y 20 firmas exportadoras, aunque solamente tres o cuatro concentran aproximadamente el 90%. Estas últimas tienen una participación activa en el mercado de lanas de la provincia. Durante 1997 por Puerto Madryn se exportaron 35.752 toneladas, bajo el rubro lana y pelo.

Los exportadores son empresas comerciales que se dedican principalmente a la exportación de lanas, poseen representantes en cada país comprador, cuya función consiste en tratar los negocios con las industrias locales. Este agente recibe por su trabajo una comisión que oscila entre el 1 y el 3%.

En la Figura 1 se presenta un esquema que representa las interrelaciones que se dan en el Distrito Agroindustrial de lana en la provincia del Chubut.

RESULTADOS

Del estudio realizado y de distintas entrevistas y encuestas dirigidas a actores y referentes de la cadena lanera en la provincia del Chubut, surgen fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas dentro del sistema que se enuncian a continuación

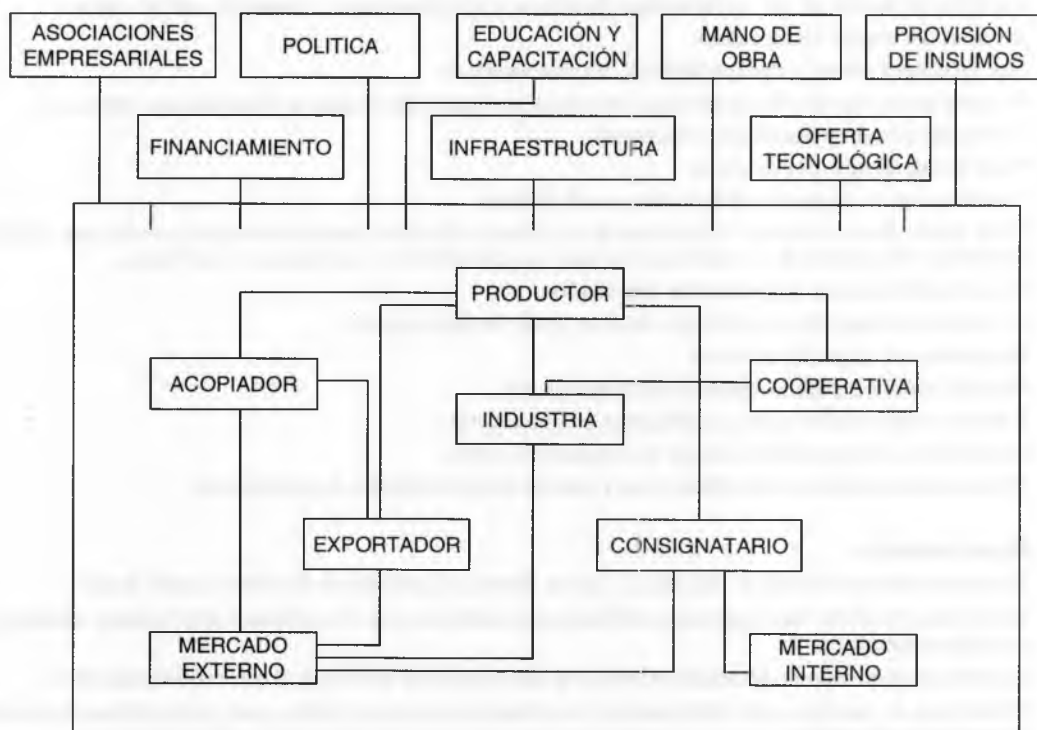


Figura 1. Distrito Agroindustrial lanero del Chubut.

a) Fortalezas

Excelente finura de las lanas producidas.
Interés de los productores en adoptar técnicas nuevas de esquila.
Fuerte tradición lanera del productor.
Desaparición de intermediarios que no agregan valor a la cadena.
Empresas multinacionales de reconocimiento internacional.
Actualización permanente en las empresas multinacionales.
Buena tecnología utilizada.
Existencia de laboratorios para la medición de calidad, de reconocimiento internacional.
Proximidad de un parque industrial lanero en cercanía y buenas características para el transporte marítimo de Puerto Madryn (aguas profundas).
Ubicación estratégica del Polo Textil Lanero de Trelew para el procesamiento de lanas patagónicas.

b) Debilidades

Desertización y baja productividad primaria.
Falta de presencia de los empresarios en los establecimientos.
Abandono de campos.
Inadecuada clasificación y presentación de las lanas.
Falta de una “marca regional” que valore el producto.
Endeudamiento y baja rentabilidad de las empresas agropecuarias.
Falta de capacitación del productor.
Insuficiente aporte de las instituciones (públicas y privadas) para el desarrollo de la cadena.
Sistema comercial inadecuado.
Mal funcionamiento y desaparición de las cooperativas.
Falta de participación de los productores en otros tramos de la cadena (Integración vertical).
Oferta atomizada y demanda concentrada.
Poca transparencia del mercado.
Disminución de la producción de lana en el distrito.
Falta de coordinación entre los actores de la cadena y de relaciones horizontales y verticales entre las empresas integrantes de la cadena, así como con proveedores de insumos y servicios.
Falta de elaboración de productos terminados.
La mayor proporción del producto final se vende indiferenciado.
Industrias con capacidad ociosa.
Falta de recursos para la realización de proyectos.
Falta de comunicación entre la industria y el productor.
Inexistencia de una industria local de maquinaria textil.
No existen programas específicos para el desarrollo del Distrito Agroindustrial.

c) Oportunidades

Reconocimiento mundial de las lanas y de las firmas exportadoras del distrito del Chubut.
Tendencia creciente en un segmento del mercado internacional a la demanda de productos elaborados con fibras naturales.
Aumento reciente de la demanda debido a la incorporación de China al mercado comprador.
Existencia de instituciones intermedias relacionadas con la actividad, que potencialmente pueden impulsar su desarrollo.
Existencia de tecnología para mejorar la calidad final de la lana.

d) Amenazas

Bajos precios en el mercado internacional de la lana.

Demandas de la industria y de los mercados internacionales para lograr mayor calidad en la presentación y acondicionamiento de lanas.

Competencia con otras fibras.

Dificultades para la exportación por políticas comerciales discriminatorias.

Paridad cambiaria desfavorable para la exportación.

Alta competencia con lanas cruzas finas uruguayas y finas australianas.

Dificultades en la devolución de los reembolsos a las exportaciones y atraso en la devolución del IVA.

Del análisis precedente se puede afirmar que las características propias de un verdadero "Distrito Agroindustrial", sólo se cumplen parcialmente en el sector lanero de Chubut.

No obstante ello, las siguientes características nos muestran que existen similitudes con los Distritos Agroindustriales italianos:

- En la provincia coexisten e interactúan empresas que realizan casi todas las etapas del proceso, dedicadas a la producción primaria, a la industrialización y a la comercialización en el ámbito nacional e internacional, representando esta última el 70 a 90 % de la comercialización según los productos.
- Se elaboran productos con diverso grado de valor agregado.
- En el sector de la producción primaria predominan las pequeñas y medianas empresas, pero en el industrial priman las medianas y grandes.
- Hay una red de empresas que proveen los insumos y servicios necesarios para el desarrollo de la actividad.
- El peso económico de la actividad es muy importante en el ámbito provincial, ocupando la mayor superficie y la mayor cantidad de mano de obra empleada.
- Existen políticas y acciones de apoyo así como organizaciones e instituciones que dan impulso al desarrollo y la transferencia tecnológica del sector.
- Existe una red de parques industriales.
- La mayor parte de las empresas dedicadas a la actividad poseen un fuerte arraigo territorial.
- Se perciben relaciones transversales entre las empresas proveedoras de servicios para el sector.

Entre las características y comportamientos que le diferencian de los clásicos distritos agroindustriales se destaca que:

- Existe una marcada concentración de empresas compradoras de lana.
- Las relaciones verticales y horizontales entre las empresas son débiles.
- Existe una fuerte competencia entre las empresas que se dedican al procesamiento y la exportación.
- No existen mecanismos de información disponible para los productores más pequeños, ni mecanismos de "feed back" con la industria que posibiliten la mejora continua de la calidad de la materia prima.
- No hay desarrollo tecnológico endógeno, ni innovación tecnológica permanente, salvo a través de la adquisición de bienes de capital por parte de la etapa industrial.
- Existe poco dinamismo comercial.
- A pesar de existir programas de apoyo al sector primario, ellos no se caracterizan por apoyar al distrito en su conjunto.
- La industria textil está insuficientemente desarrollada y en general, finaliza el proceso con la exportación de lana lavada o tops.

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos permiten afirmar que en el sector productivo-industrial lanero del Chubut se identifican varias de las características que permiten definirlo como un caso de Distrito Agroindustrial. Sin embargo, determinados comportamientos y numerosas características, muchas de ellas de peso y difíciles de modificar o revertir, impiden presentarlo como tal y reconocerlo como un conjunto de empresas, que movidas por un producto común e interrelacionadas entre sí, lo estén haciendo competitivamente.

Una acción conjunta de los actores de la cadena y del gobierno provincial, permitirían fortalecer los vínculos entre las empresas participantes, mejorando los factores limitantes de la competitividad, identificados en el listado de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas realizado.

Asimismo, se debería consolidar el desarrollo social y regional a través de la negociación social con el conjunto de actores, a efectos de posicionar más estratégicamente la región. Debe existir una mayor articulación entre productores, industriales y técnicos que facilite el desarrollo del producto, la asistencia técnica y la capacitación.

BIBLIOGRAFÍA

- BECATTINI, G. 1979 Dal settore industriale. Alcune considerazioni sul' unità di indagine dell' economia industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale (L'Industria)*: 1: 7 a 21.
- BECATTINI, G. 1992 Le district marshallien: une notion socio-economique. En Benko y Lipietz. *Les regions qui gagnent* Presses Universitaire de France. París.
- CABANELLAS, M. 1997. Discurso pronunciado por el Presidente del CRA, Manuel Cabanellas, en el acto inaugural de la 59 muestra de ganadería y afines, organizada por la Sociedad Rural de Comodoro Rivadavia. *Revista Patagonia Agropecuaria. S. R. de Comodoro Rivadavia*: 36: 132-133.
- CETRANGOLO, H. 1994. Propuesta de Planificación de la Política Agropecuaria Patagónica. S.A.G. y P. Buenos Aires. pag. 47.
- CETRANGOLO, H. 1995. Coordinación de las Cadenas Agroalimentarias desde la Producción Primaria, Centro de Estudios Avanzados. Universidad de Buenos Aires. pag. 232.
- CONSORZIO TEXMA PRATO, TOSCANA. 1995. Tradizione, Cultura, Tecnologia. Italia. Páginas (64-75). Italia
- FANFANI, R. y E. MONTRESOR. 1992. Nuevos instrumentos interpretativos para el análisis del sistema agroalimentario italiano. *Revista de Estudios Agro Sociales*: N° 161.
- FAO. Anuarios 1997, 1998, 1999.
- FECOLAN. 1990. Sistemas Cooperativos de Comercialización de Lanas. Talleres Gráficos Studio Uno. Buenos Aires. 277 páginas.
- FECOLAN. 1991. Análisis Económico de las Explotaciones Ovinas. Talleres Gráficos Studio Uno. Trelew. 183 páginas.
- GAVIDIA R.; S. FORMENTO y A. FRANCIA. 1997. La Integración por Contrato entre Productores Agrícolas y las Agroindustrias en la Argentina. *Revista de la Facultad de Agronomía*: 17 (2): 181-190.
- JACOPONI, L. 1990. Distretto industriale marshalliano e forme di organizzazione delle imprese in agricoltura. *Rivista di Economia Agraria* 45 (4).
- MINISTERIO DE ECONOMÍA. 2000. El Mercado de la Lana: Análisis de la Situación Internacional y Nacional. Centro de Estudios para la Producción. *Notas de la Economía Real*: N°13.
- SECRETARÍA DE PROGRAMACIÓN y POLÍTICA REGIONAL. 1999. Los Municipios de la Provincia del Chubut. INDEC.
- ECONÓMICA YOGUEL, GABRIEL. 2000. Creación de Competencias en Ambientes Locales y Redes Productivas. *Revista de la CEPAL*: N°71.